BAGAMANA MENJADIKAN KEAHLIAN SEBAGAI PERUSAHAAN SAMPINGAN YANG MENGUNTUNGKAN

Jika anda sedang merancang untuk memulai usaha, cara yang paling baik ialah melakukannya secara sampingan dulu, dan dengan cara itu anda masih bisa mengekalkan pekerjaan anda dan memperoleh penghasilan tetap. Jika anda ingin memperoleh penghasilan harian, anda tidak memerlukan modal uang yang banyak untuk memulai usaha anda itu.

Tidak perlu bimbang, karena anda bisa menggunakan salah satu daripada minat dan keahlian anda sendiri untuk dijadikan asas perusahaan. Dan anda dapat mengembangkan usaha anda sehingga menjadi perusahaan besar dalam waktu satu hingga tiga tahun, tergantung kepada perancangan anda sendiri.

Setelah itu anda akan mempunyai persediaan yang cukup untuk berhenti kerja dan menjadi ' boss ' sendiri. Bukankah ini sesuatu yang hebat ? dengan menggunakan keahlian atau minat anda dimasa lalu, maka ia mempunyai keuntungan dan kelebihan yang banyak. Mengapa ? karena setiap pekerjaan dan usaha yang mau anda ceburi, semestinya ia merupakan sesuatu yang anda sukai dan minati untuk di lakukan. sebab ia akan memberikan stamina/tenaga kepada anda untuk melihat perusahaan anda sejak dari awal, walaupun anda agak sukar untuk melakukannya

Itulah sebabnya mengapa sangat penting bagi anda untuk melakukan perkara yang disukai, apakah ia untuk menjalankan jasa ataupun menjual barang. Adakah anda gemar memasak? mulailah usaha anda dengan membuat dan menyediakan ' newsletter ' resep masakan untuk orang lain yang mempunyai minat yang sama dengan anda, dan jual resep anda dalam bentuk panduan tipis/booklet.

Adakah anda gembira menjadi penulis ? Tulis satu panduan kecil/booklet seperti panduan ' bagaimana untuk ' dan jual melalui pos atau sistem multi level. Adakah anda suka bekerja dalam bidang program komputer? Tulis satu program dan jadikan ia sebagai program yang bisa di jual secara pos kepada mereka yang berminat. jika anda mau menjual secara pos, anda harus mengiklankannya terlebih dahulu.

Mulailah dengan iklan yang berukuran kecil, Suruh calon pelanggan atau pembaca anda supaya mengirimkan prangko atau Rp1.000 untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap. Apabila mereka mengirimkan surat pertanyaan kepada anda, masukan katalog yang berisi keterangan ringkas dan harga produk yang anda jual beserta formulir pesanan untuk mereka membuat pesanan.

Dulu sebelum saya memulai usaha seperti ini, saya telah membaca berbagai-buku dan melihat serta menyertai berbagai- program mencari uang atau menambah penghasilan . Pada peringkat awal, anda bisa menjual barang atau jasa anda dengan harga yang murah, sehingga anda benar-benar mengerti dan yakin bahwa anda bisa menjual barang yang lebih mahal.

Perbanyaklah membuat kajian dan penyelidikan serta membaca buku yang berkaitan dengan perkara yang ingin anda ceburi, pergilah ke perpustakaan ataupun pergi ke toko buku dan carilah tajuk yang berkaitan dengan minat anda.

Jika ia berkaitan dengan hobi atau keahlian anda, mungkin anda perlu menyediakan waktu beberapa bulan untuk melaksanakannya sehingga anda bisa puas dengan keuntungan yang akan anda diterima. Kebanyakan orang yang mempunyai hobi akan menghabiskan uang yang banyak untuknya. Begitu juga anda perlu menghabiskan uang untuk membuat iklan, yang mana ia akan memberikan keuntungan kepada anda, karena ia dijadikan sebagai satu cabang usaha anda.

Selamat Mencoba !
